



Die Verkaufsevolution Verkaufen im Flow

Seminarinhalte

- Die richtige Einstellung im professionellen Verkauf
- Ethik & Vertrieb im Einklang
- Weshalb spielen Werte im Vertrieb eine Rolle und welche benötigt der Vertrieb?
- Ihre persönliche Weiterentwicklung
- Echt werden
- Echt bleiben
- Ihre eigenen Denkmuster erkennen und hinterfragen
- Die Biologie der Kaufentscheidung
- Der Verkaufsprozess: Die Phasen des Verkaufsgesprächs
- Was will Ihr Kunde wirklich?
- Was braucht Ihr Kunde?
- Die Bedarfsanalyse
- Die 8 Regeln des Verkaufsprofis
- Strategie und Methoden
- Verkauf im 21. Jahrhundert: Sich individuell vom Wettbewerb abheben
- Mit Fragen führen: die S-Methode
- Effektive Kundenanalyse
- Logischer Ablauf einer Verkaufspräsentation
- Erfolgreiche Kunden durch das Erstgespräch führen
- Wie Sie Kunden zu Fans machen
- Argumentation und Grundlagen der Einwandbehandlung
- Angebote abschlussicher erstellen
- Angebote nachfassen
- Das erfolgreiche Abschlussgespräch
- Abschlusstechniken
- Die 3 Säulen des Vertrauens
- Wie Sie Kundenwert und finanziellen Erfolg in Einklang bringen

Durchführungsmöglichkeiten:

- Offenes Verkaufstraining im Raum Köln
- Inhouse-Training bei Ihnen vor Ort
- Live Online Training über ein Videokonferenzsystem
- Aufgezeichnetes Seminar
- Blended Learning

Zielgruppen:

- Mitarbeiter aus dem Bereich Vertrieb & Verkauf
- Außendienstmitarbeiter
- Innendienstmitarbeiter
- Führungskräfte
- Unternehmer
- Assistenz
- Dieses Seminar ist sowohl für Einsteiger als auch für Vertriebsprofis konzipiert.

Anmeldung unter:

triup[®] Efficient Sales

Anschrift: Im Schlosspark 8
53773 Hennef
Telefon: 02242 - 918 275-0
E-Mail: buero@triup.de
Homepage: www.triup.de

Dirk Stöcker, Ihr Vertriebstrainer und Speaker



Ausgezeichnet von den Zeitschriften „finanzwelt“, „reden“ und „Vertrieb“ als einer der besten Vertriebstrainer, ist er Experte für werteorientiertes Verkaufen in der digitalen Zeit. Neukundengewinnung, Vertriebsaufbau und Unternehmensberatung zählen darüber hinaus zu seinen Kompetenzthemen.

Er vermittelt starke Werte, persönliches Wachstum und hocheffiziente Verkaufstechniken, mit denen Win-win-Situationen für den Verkäufer und den Kunden entstehen.

Gerade in der digitalen Transformation ist werteorientiertes Verkaufen unerlässlich. Doch dazu benötigen Verkäufer neben Verkaufstechniken, Verstand, Herz und Seele.

In seinem Buch „Die Verkaufsevolution“ bringt Dirk Stöcker die Wichtigkeit der Emotionalen Intelligenz in der Digitalisierung gepaart mit digitalen Verkaufstechniken und Automatisierungen auf den Punkt.

Das Erfolgsseminar:

Etwa 95% des menschlichen Lernens, Fühlens und Denkens werden durch unser Gehirn unbewusst gesteuert. Somit ist uns und unserem Kunden der größte Teil des tatsächlichen Bedarfs nicht bewusst. Das Seminar „Die Verkaufsevolution – Verkaufen im Flow“ hilft Ihnen, den wahren und tatsächlichen Bedarf Ihres Kunden zu ermitteln und gleichzeitig bauen Sie eine stabile und werteorientierte Beziehung auf.

durch die Ermittlung des unbewussten Bedarfs steigt das Kaufpotenzial Ihres Kunden exponentiell. Eine vertrauensvolle Kommunikation und Lösungsfindung hilft Ihnen gleichzeitig Ihre Abschlussquote immens zu erhöhen. Dies ist ein absoluter Garant für erhöhte Umsätze und Gewinne. Das Wichtigste aber ist, dass die Verkaufsgespräche zwischen Ihnen und Ihrem Kunden mit einem guten Gefühl verlaufen werden und Sie dadurch eine stabile Geschäftsbeziehung aufbauen, durch die beide Seiten gewinnen.

Seminarziel:

Dieses Seminar befähigt Sie dazu, effizient und zielgerichtet zu Verkaufen und Ihren Kunden gleichzeitig zu begeistern.

Ihren Nutzen:

Ja, es ist machbar: Sie können Umsatz, Gewinn und Kundenbegeisterung und den Spaß am Verkaufen gleichzeitig steigern.